



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.
GENERAL

TRADE/2001/1
2 April 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ ТОРГОВЛИ, ПРОМЫШЛЕННОСТИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Пятая сессия, 13-15 июня 2001 года

Пункт 4 а) предварительной повестки дня

**ВАЖНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЕКТОРА УСЛУГ И ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ
В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Записка секретариата

Содержание

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
I. Введение.....	3
II. Резюме	4
III. Сектор услуг в конце 90-х годов.....	5
1. Определение услуг.....	5
2. Роль новых технологий	8

Содержание (продолжение)

<u>Глава</u>	<u>Стр.</u>
IV. Рост в секторе услуг	11
1. Общие тенденции.....	11
2. Страны с переходной экономикой	13
V. Товарность услуг и способы их предоставления	15
VI. Торговля услугами в 90-х годах.....	18
1. Общие замечания	18
2. Страны с переходной экономикой	21
VII. Библиография	27
Приложение I. Определения	29
Приложение II. Статистические таблицы.....	33

I. Введение

1. Основными особенностями глобального экономического развития за последние тридцать с лишним лет были быстрое развитие сектора услуг в развитых странах с рыночной экономикой и расширение масштабов международных операций в этом секторе. Ожидается, что, в странах с переходной экономикой¹ расширение сектора услуг станет эффективным инструментом содействия реструктуризации экономики и повышению конкурентоспособности новых частных предприятий. В ряде стран с переходной экономикой условия для роста экспорта услуг были созданы в результате успешных административно-правовых преобразований и технических достижений. Дополнительные доходы и экономический рост, явившиеся следствием такого экспорта, в свою очередь создали благоприятную почву для внутренних реформ, содействуя реструктуризации и модернизации. И наконец, не менее важно и то, что торговля услугами заняла видное место в повестке дня многосторонних торговых переговоров в рамках Всемирной торговой организации, в которых многие страны региона с переходной экономикой принимали непосредственное участие в прошлом и будут делать это и в будущем.

2. Цель настоящей записки - представить справочную информацию для проведения дискуссии на пятой сессии Комитета по развитию торговли, промышленности и предпринимательства. В ней обобщены нынешние тенденции в секторе услуг в развитых странах и в странах с переходной экономикой, обозначены факторы, стимулировавшие расширение торговли услугами, в том числе влияние новых технологий, и представлен обзор основных тенденций в торговле услугами с особым акцентом на страны с переходной экономикой.

3. Секретариат ЕЭК ООН хотел бы поблагодарить г-на Марко Косонена, стажера секретариата, за его весомый вклад в подготовку настоящей записки.

¹ Термин "европейские страны с переходной экономикой" относится к бывшим странам с централизованной плановой экономикой восточной Европы и бывшего Советского Союза. К странам центральной и восточной Европы относятся: Албания, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия, Чешская Республика и государства, образовавшиеся на месте бывшей Социалистической Федеративной Республики Югославии. Среди обретших независимость республик бывшего Советского Союза проводится разграничение между Балтийскими государствами - Эстонией, Латвией и Литвой, и остальными республиками, которые сотрудничают между собой в организационных рамках Содружества Независимых Государств (СНГ): Азербайджаном, Арменией, Беларусью, Грузией, Казахстаном, Кыргызстаном, Российской Федерацией, Республикой Молдовой, Таджикистаном, Туркменистаном, Узбекистаном и Украиной.

II. Резюме

4. Расширение сектора услуг шло опережающими темпами по сравнению с общим экономическим ростом в развитых странах с рыночной экономикой в течение ряда десятилетий, и в конце 90-х годов в странах ОЭСР на долю сектора услуг приходилось порядка 65% ВВП. Особенно быстрый рост наблюдался в сфере финансовых, деловых и индивидуальных услуг при одновременном относительном снижении доли транспорта и связи.

5. В 90-х годах темпы роста сектора услуг в европейских странах с переходной экономикой варьировались от страны к стране и от сектора к сектору. Наиболее быстро сектор услуг развивался в странах, стремившихся к скорейшему присоединению к Европейскому союзу. В конце прошлого десятилетия в большинстве стран центральной и восточной Европы на долю сектора услуг приходилось более половины ВВП. В странах СНГ доля сектора услуг в ВВП была в целом ниже, приближаясь, впрочем, к 50% в крупнейших странах этой группы (Казахстан, Российская Федерация и Украина).

6. Глубокое воздействие на сектор услуг оказали новые телекоммуникационные и компьютерные технологии, расширившие возможности для торговли этими услугами. В частности, были созданы условия для трансграничного обмена услугами, которые ранее не поддавались транспортировке (например, образование), и более благоприятные условия для торговли услугами, уже являвшимися предметом торговли (например, розничная торговля). Новые технические достижения позволили снизить потребность в прямых иностранных инвестициях (ПИИ) как единственного способа предоставления услуг во многих подсекторах (например, банковское дело, деловые услуги). Вместе с тем ПИИ остаются одним из важных каналов предоставления услуг, в то время как торговля услугами с использованием традиционных методов предоставления, согласно показателям платежного баланса, составляет 20% объема мировой торговли.

7. В 90-х годах объем мировой торговли коммерческими услугами возрастал на 6% в год, причем преобладающее положение как в импорте, так и в экспорте этих услуг занимали страны ОЭСР. В тот же период доля стран с переходной экономикой в этом торговом секторе оставалась сравнительно скромной, колеблясь в пределах 3-4%. При этом по стоимости торговля услугами составляет немалую долю как общего объема торговли, так и ВВП в ряде стран центральной и восточной Европы, в которых она приближается (или даже превосходит) соответствующие показатели западноевропейских стран. В большинстве стран СНГ торговля услугами является относительно менее развитой - как в сопоставлении с торговлей товарами, так и в процентном отношении к ВВП.

8. Среди стран с переходной экономикой торговля услугами распространена крайне неравномерно: три четверти экспорта приходится на долю пяти стран (Венгрия, Польша, Российская Федерация, Украина и Чешская Республика); в импорте уровень концентрации почти так же высок.

9. Во второй половине 90-х годов несколько стран с переходной экономикой (Венгрия, Польша, Словения, Чешская Республика) стали чистыми экспортерами услуг (в первую очередь транспорт и поездки). Однако даже в конце 90-х годов эти страны оставались чистыми импортерами услуг, предоставляемых одними предприятиями другим, для которых требуется высококвалифицированная рабочая сила. В тот же период ситуация в СНГ была неоднородной. В некоторых государствах СНГ (Беларусь, Украина) сальдо баланса торговли услугами было положительным, тогда как другие, в том числе Казахстан и Российская Федерация, были в числе крупных чистых импортеров услуг.

III. Сектор услуг в конце 90-х годов

1. Определение услуг

10. В широком смысле услуги, которые нередко называют "третичным сектором" экономики, представляют собой группу разнообразных видов экономической деятельности, которые напрямую не связаны с "первичным" или "вторичным" секторами, т.е. сельским хозяйством, горнодобывающей промышленностью и производством товаров². Производство как товаров, так и услуг обычно сопряжено с внесением людьми вклада в виде труда, знаний и навыков, являющегося источником добавленной стоимости. В обоих случаях такая стоимость может быть результатом использования высоких технологий и передовых знаний или же, в ином варианте, неквалифицированного труда в широких масштабах.

11. Теоретически основное разграничение между товарами и услугами проходит по линии осязаемости первых и неосязаемости вторых. Благодаря своей осязаемости произведенные товары могут складироваться, распространяться, оцениваться,

² С точки зрения статистики, сектор услуг включает следующие категории, определенные в Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК, Rev.3): оптовая и розничная торговля и ремонт (G), гостиницы и рестораны (H), транспорт, складское хозяйство и связь (I), финансовое посредничество (J), операции с недвижимым имуществом, аренда и коммерческая деятельность (K), государственное управление и оборона (L), образование (M), здравоохранение и социальные услуги (N), прочие коммунальные, социальные и индивидуальные услуги (O) и частные домашние хозяйства с наемным обслуживанием (P).

транспортироваться и потребляться без непосредственного взаимодействия между потребителем и производителем.

12. В отличие от этого неосвязаемость большинства услуг предполагает невозможность их складирования и транспортировки, а также отделения их производства от потребления; другими словами, они предполагают непосредственное взаимодействие между производителем и потребителем в рамках одновременного процесса производства и потребления. Поскольку о качестве услуг невозможно судить до их потребления, продажа услуг в немалой степени зависит от опыта и доверия покупателя. Это повышает ценность и роль репутации, нарабатываемой поставщиком услуг.

13. Структура издержек индустрии услуг отличается от производственного сектора. В последнем значительные затраты связаны с производством (сырье, капитальные средства и труд). В сфере услуг, основанных на знаниях, некоторые из этих затрат могут быть ничтожными. Однако при этом зачастую требуются значительные вложения квалифицированного труда.

14. Несмотря на "концептуальную" разницу между товарами и услугами, следует подчеркнуть их растущую взаимодополняемость и взаимосвязь в современной экономике, зачастую делающие эти различия произвольными. Многие промышленные товары, например, включают весомый компонент услуг (программное обеспечение). К тому же, многие крупнейшие компании в мире все больше включаются в деятельность, связанную с услугами: в 1997 году такую деятельность вели шесть из десяти крупнейших (по доходам) мировых компаний. Так, например, в 1998 году источником более 50% доходов компаний "Дженерал электрик" и "Ай-би-эм" были услуги³.

15. Эффективный сектор услуг все чаще рассматривается в качестве предпосылки экономического роста; это особенно касается услуг, в основе которых лежат знания и важная роль в которых принадлежит интеллектуальному капиталу; речь идет о так называемых стратегических бизнес-услугах (см. вставку). Переход к основанной на знаниях и ориентированной на оказание услуг экономике дает мощный стимул к повышению образовательного уровня и квалификации персонала. Нехватка квалифицированных работников подталкивает правительства к проведению реформы образования и создает для компаний и граждан стимул прилагать усилия к непрерывному обучению.

³ Из публикации ОЭСР "The Service Economy" ("Экономика, основанная на услугах"), 2000, стр. 10.

Стратегические бизнес-услуги

Стратегические бизнес-услуги (СБУ) являются подсектором сектора услуг, охватывающим услуги в области программного обеспечения и обработки информации, услуги в области НИОКР, технические услуги, услуги в области маркетинга, услуги по организации бизнеса и услуги в области людских ресурсов. Развитие этого сектора в немалой степени определяет конкурентоспособность современной экономики, поскольку рассматриваемые услуги представляют собой ключевой элемент и важный источник роста и динамичности компаний, особенно в развитых странах.

Хотя статистические данные по подсектору стратегических бизнес-услуг, которые позволяли бы производить их сопоставление на международном уровне, пока отсутствуют, считается, что объем этих услуг быстро увеличивается. Согласно оценкам, в 1995 году в 19 странах ОЭСР, по которым имеются соответствующие данные, объем СБУ превысил 1,1 трлн. долл. США; ожидается, что в 1999 году он достигнет уровня в 1,5 трлн. долл. США. Объем оборота в этом секторе в текущих ценах за последнее десятилетие возрастал примерно на 10% в год.

Подъем основанной на знаниях экономики в целом и все более широкое использование предприятиями экспертных знаний и специализированных услуг, в частности создали почву для ускоренного развития этих услуг. Компьютеризация и прогресс в сфере телекоммуникаций сделали экономически оправданным обращение к внешним подрядчикам: компании постепенно передают неключевые функции и виды деятельности, связанные с созданием добавленной стоимости, например обработку данных и функции бэк-офисов, внешним поставщикам и осуществляют эту деятельность в различных точках. В то же время современные телекоммуникации позволяют внешним поставщикам поставлять свою продукцию компаниям напрямую по каналам их информационных систем. При обеспечении должного контроля и сохранения в разумных пределах стоимости операций, связанных с выполнением контрактов по внешним подрядам, компании имеют возможность сократить свои затраты, инвестировать больше ресурсов в те области, где они обладают сравнительным преимуществом, и повысить конкурентоспособность своей деятельности. Вместе с тем субподрядчики добиваются экономии за счет эффекта масштаба и расширения охвата, подписывая договоры с несколькими компаниями, что позволяет им оказывать услуги по таким внешним подрядам по более низким ценам.

Расширение стратегических бизнес-услуг приносит пользу развитым странам в плане как экономической эффективности, так и занятости. Хотя не по всем странам ОЭСР имеются соответствующие статистические данные, в 1995 году масштаб занятости в секторе СБУ в регионе ОЭСР, по оценкам, превысил 11 млн. человек. Это составляет около 2,4% общей численности рабочей силы в странах ОЭСР и более чем вдвое превышает число работников в этих странах, занятых в отрасли производства транспортных средств (4,8 млн. в 1995 году). Позитивное воздействие эффективной работы сектора СБУ сказывается как в секторе услуг, так и в производственном секторе. Особенно благотворно он воздействует на малые и средние предприятия, поскольку, улучшая свои показатели за счет внешних подрядов и расширения системы субподрядов, они получают возможность увеличить объем деятельности и повысить уровень занятости.

Ввиду той конструктивной роли, которую играют стратегические бизнес-услуги, ОЭСР рекомендовала правительствам своих государств-членов оказывать экономическую поддержку сектору СБУ. Этой поддержке может быть придана форма поощрения предоставления таких услуг (прямая поддержка). Эти усилия охватывали бы содействие проведению НИОКР в сфере услуг, а также оказание помощи в подготовке кадров и обучении и в организации бизнеса. Еще одним направлением могла бы быть поддержка спроса на стратегические бизнес-услуги в других секторах (косвенная поддержка). Так, например, могли бы быть пересмотрены соответствующие положения, с тем чтобы стимулировать компании к более широкому использованию услуг внешних поставщиков. На международном уровне расширению предложения услуг и повышению конкурентоспособности их поставщиков способствовала бы либерализация международной торговли и иностранные инвестиции в сферу стратегических бизнес-услуг.

Источник: *Strategic Business Services (Стратегические бизнес-услуги)*, ОЭСР, 1999.

2. Роль новых технологий

16. Технический прогресс оказывает глубокое воздействие на основные особенности сферы услуг, делая ненужным складирование, транспортировку и позволяя производить и потреблять услуги одновременно (что предполагает личное взаимодействие между потребителем и производителем).

17. Некоторые услуги приобретают свойства, обычно характерные для товаров. Так, например, может производиться запись представлений и тиражирование кинофильмов,

которые распространяются в тысячах экземпляров или в онлайн-режиме по системе телекоммуникаций.

18. Технические новшества также оказали существенное воздействие на возможности поступления услуг в каналы международной торговли. Благодаря телекоммуникациям и информационным технологиям услуги, которые ранее считались нетоварными (например, образование и медицина), стали товарными; кроме того, с их помощью повысилась товарность многих других услуг, уже занимавших свое место на международном рынке (например, банковские услуги) (см. раздел V).

19. В области научных исследований и опытно-конструкторских разработок, например, создание в одной стране виртуальных рабочих мест, связанных с исследовательскими центрами за границей, позволяет специалистам в этой стране передавать результаты своих исследований зарубежным нанимателям. Точно так же благодаря Интернету и технике видеоконференций становятся транспортабельными образовательные услуги (с передачей на большие расстояния).

20. Благодаря телекоммуникациям некоторые розничные банковские услуги могут теперь оказываться как внутри страны, так и за рубежом без обязательного фактического коммерческого присутствия банкиров. Совершенствование телекоммуникаций позволяет клиенту сноситься с банком либо по телефону, либо через Интернет. В то же время банки могут обрабатывать поручения клиентов в любой точке земного шара, где это им представляется наиболее эффективным с точки зрения затрат. Ряд банков и нефинансовых компаний уже сосредоточили свои операции по обработке данных в бэк-офисах в ограниченном числе центров обработки, расположенных в различных уголках мира. Новые технологии оказали благотворное воздействие и на ряд других секторов услуг, таких, например, как логистическое обеспечение торговли, особенно розничной торговли, где новая технология обеспечила доступ к более эффективным бизнес-моделям.

21. Возникновение электронного бизнеса принесло немало пользы для поставщиков товаров и услуг: отпали некоторые традиционные посреднические функции, упростилась задача установления связей между предприятиями и произошло ускорение производственного цикла предприятий. Развитие телекоммуникаций и информационных технологий (ИТ) имело важные последствия для малых и средних предприятий, облегчив доступ к клиентам и зачастую приводя к снижению необходимых размеров стартового капитала.

22. Благодаря техническому прогрессу поставщикам услуг все легче добиваться экономии за счет эффекта масштаба. Когда речь идет, например, о продукции, распространяемой электронно, практически все затраты возникают при изготовлении первого оригинала продукции, который может затем воспроизводиться и распространяться при нулевых или ничтожных затратах (примером является скачивание бесплатного Интернет-браузера через Интернет).

23. И наконец, технические нововведения позволяют сектору услуг опробовать совершенно новые бизнес-модели. В частности, глубокое влияние на деятельность предприятий может оказать вышеупомянутая модель онлайн-поставки услуг, с помощью которой производители могут поставлять продукцию для массового потребления без необходимости ее тиражирования. Ее распространение обусловлено, впрочем, наличием адекватной инфраструктуры ИТ и приемлемого по ценам доступа к ней для потребителей.

24. Как показывает опыт, ключом к быстрому прогрессу современного сектора услуг, и в частности электронной торговли, является взаимоподкрепляющее развитие материально-технической инфраструктуры телекоммуникаций, компьютерных сетей и их программного компонента. Данные проведенного недавно секретариатом ЕЭК ООН обзора говорят о наличии строгой корреляции между развитием Интернета в европейских странах с переходной экономикой и уровнем их экономического развития. В начале 2000 года основные показатели развития Интернета (количество хост-компьютеров, защищенные серверы, количество пользователей Интернета в процентах к численности населения и диапазон услуг, предлагаемых по Интернету) в странах центральной Европы и Балтии, в частности в Эстонии, Чешской Республике и Словении, были близки к показателям развитых стран с рыночной экономикой. В то же время в закавказских и центральноазиатских странах СНГ эти показатели были значительно ниже средних для стран с переходной экономикой. Хотя решающим фактором в развитии Интернета является уровень экономического развития в целом и инфраструктуры телекоммуникаций в частности, в обзоре, среди прочего, прозвучала мысль о том, что дальновидная политика правительства (как, например, в Эстонии) может ускорять развитие национальных сегментов "всемирной паутины" и расширять диапазон соответствующих услуг⁴.

25. Краткий обзор основных тенденций развития сектора услуг свидетельствует о том, что страны с переходной экономикой могут получить немалые преимущества в том случае, когда рост в секторе услуг опережает общие темпы роста. Вместе с тем

⁴ Документ ЕЭК ООН TRADE/2000/18, 17 апреля 2000 года, стр. 8-31, 46

практическая отдача от этих преимуществ в значительной мере зависит от общей динамичности экономики той или иной страны и от успешности проведения тех административно-правовых реформ, которые необходимы для стимулирования роста в "третичном" секторе.

IV. Рост в секторе услуг

1. Общие тенденции

26. С исторической точки зрения развитие сектора услуг или "третичного сектора" считается явлением, определяемым спросом, как производное роста производительности и доходов. Однако в современной экономике, основанной на знаниях, адекватный уровень развития и рост сектора услуг становятся не только результатом, но и условием развития других секторов экономики. Неадекватность инфраструктуры, в частности телекоммуникаций и транспортных служб, является признанным препятствием на пути развития как производства, так и самих услуг. Накопление знаний происходит непосредственно под воздействием предложения образовательных услуг, услуг в области НИОКР и юридических услуг, а также защиты прав интеллектуальной собственности.

27. Помимо этих вышеназванных факторов, эмпирические исследования сферы услуг в развитых странах позволили выявить ряд других соответствующих факторов, объясняющих быстрое развитие этих стран в последнюю треть двадцатого века. Например, повышение доли работающих женщин повлекло за собой развитие рынка услуг по домашнему хозяйству и социальных услуг. В последнее время наблюдался ускоренный рост объема услуг за счет внешних подрядов, когда компании дробили свои операции, предпочитая поручать отдельные виды деятельности и функции специализированным фирмам, а не выполнять их силами самой компании. Технические новшества создали условия для составных специализированных сервис-компаний, добивающихся значительной экономии за счет эффекта масштаба и охвата.

28. Рост объема услуг в течение нескольких десятилетий опережает общие темпы экономического роста, и, согласно прогнозам, эта тенденция сохранится. В 1965-1980 годах в странах ОЭСР среднегодовые темпы роста сектора услуг составили 4,5%, а на протяжении следующего десятилетия (1980-1990 годы) - 3,1%⁵. Ввиду высоких темпов роста сектора услуг его доля в составе ВВП значительно возросла. В 1965 году на

⁵ "Liberalizing International Transactions in Services. A Handbook" (Справочник по либерализации международных операций в области услуг), UNCTAD/DTCI/7, 1994, стр. 4.

долю услуг в странах ОЭСР приходилось 54% ВВП, тогда как в 1997 году этот показатель повысился до примерно 64%⁶.

29. В странах с развитой рыночной экономикой наиболее быстрые темпы роста наблюдались в секторе финансовых, деловых и индивидуальных услуг, в то время как относительная доля транспортных и коммуникационных услуг сокращалась.

30. Поскольку сектор услуг является в значительной мере трудоемким, возможности замены труда капиталом ограничены. Вот почему возможности повышения производительности на макроуровне за счет сектора услуг относительно невелики по сравнению с объемом этого сектора в развитых странах. В то же время по некоторым видам услуг в странах ОЭСР наблюдался быстрый рост производительности (телекоммуникации, сфера распределения и логистическое обеспечение, финансовый сектор), что тем самым активно способствовало повышению общей производительности.

31. В 1980-1997 годах в странах ОЭСР количество рабочих мест, созданных в секторе услуг, превысило количество новых рабочих мест в экономике этих стран в целом; другими словами, увеличение числа незанятых рабочих мест в сфере услуг с лихвой компенсировало сокращение занятости в сфере производства. В 1995 году из общего числа работников, занятых в странах ОЭСР, приблизительно 65% приходилось на сектор услуг (по сравнению с 55% в 1980 году). В 1997 году в девяти странах ОЭСР этот показатель превысил 70%⁷.

32. В развитых странах с рыночной экономикой рост занятости в сфере услуг, и в частности в тех ее подсекторах, которые ориентированы на бизнес, основаны на знаниях и зависят от высокой квалификации работников, способствует общему росту личных доходов. В 1980-1997 годах наиболее высокие темпы увеличения занятости в странах ОЭСР наблюдались в финансовом секторе, где они составили порядка 4% в год. Из 20 млн. новых рабочих мест, созданных в Соединенных Штатах в период 1993-1999 годов, около 90% пришлось на долю секторов, связанных с услугами, причем в 81% случаев

⁶ Там же, а также World Bank Development Indicators Database (База данных Всемирного банка по показателям развития) (<http://devdata.worldbank.org/data-query/>).

⁷ "The Service Economy" (Экономика, основанная на услугах), ОЭСР, 2000, стр. 19-20.

предложенный уровень заработной платы был выше среднего. До 65% новых вакансий относились к наиболее высокооплачиваемой трети всех рабочих мест⁸.

33. Итак, можно констатировать, что сектор услуг в странах с развитой рыночной экономикой превратился в наиболее важный сектор экономики с точки зрения как его доли в ВВП, так и роли в обеспечении занятости. За последнее десятилетие особенно динамично развивались услуги, оказываемые одними предприятиями другим. Этот подсектор услуг, где заняты высококвалифицированные специалисты, стал важным компонентом новой экономики, основанной на знаниях.

2. Страны с переходной экономикой

34. Хотя статистические сведения о секторе услуг в европейских странах с переходной экономикой содержат серьезные пробелы и несоответствия, имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в истекшем десятилетии в секторе услуг этих стран общей тенденции к ускоренному росту не наблюдалось. Вместе с тем в ряде стран центральной и восточной Европы некоторые подсекторы услуг развивались темпами выше средних⁹.

35. Например, в 90-х годах объем услуг в области оптовой и розничной торговли, транспорта, связи, финансов и предпринимательской деятельности в Чешской Республике и Эстонии в неизменных ценах возрастал темпами, превышающими рост ВВП в целом. На другой стороне спектра - в Польше - в среднем рост в трех вышеуказанных подсекторах оставался на том же уровне, что и рост ВВП, или же его темпы были ниже.

36. В других странах, претендующих на вступление в Европейский союз, наблюдался еще больший разброс в темпах роста сектора услуг. В Венгрии и Словении темпы роста выше средних были характерны лишь для транспорта и связи, а в Латвии и Литве - для оптовой и розничной торговли. Другие подсекторы услуг развивались темпами, равными или ниже средних темпов.

37. Вследствие разнонаправленности действия этих факторов в 90-х годах ни в странах восточной Европы, ни в СНГ не наблюдалось какой-либо преобладающей тенденции в динамике развития сектора услуг в процентном отношении к ВВП (в текущих ценах).

⁸ Там же.

⁹ Оценки, приведенные в настоящем подразделе, основаны на данных, взятых из досье статистической базы данных ЕЭК ООН \$final.xls и GDPact.xls.

38. Из стран центральной и восточной Европы доля этого сектора (включая государственные услуги) повысилась в Польше, Словении, Балтийских государствах и Румынии. В то же время она оставалась без значительных изменений в Чешской Республике и Венгрии. В целом в конце 90-х годов удельный вес сектора услуг в ВВП составлял 67-69% в Эстонии и Латвии, порядка 60-62% - в Литве, Польше, Словении, Словакии и Венгрии и около 55% - в Чешской Республике.

39. В основных странах СНГ в течение практически всего десятилетия наблюдался спад производства, и развитие в секторе услуг в целом шло в русле общих макроэкономических тенденций.

40. На Украине, например, с 1993 года для сферы финансовых и деловых услуг была характерна стагнация или спад (хотя и не такой резкий, как в отношении ВВП), в то время как в других подсекторах услуг сокращение происходило такими же (оптовая и розничная торговля) или даже более высокими темпами (транспорт и связь), чем ВВП. В России в 1995-1998 годах в секторе финансовых и деловых услуг наблюдался небольшой положительный рост, в секторе оптовой и розничной торговли - стагнация, а в секторе транспорта и связи, как и в большинстве других секторов, учитываемых в ВВП, - спад. В тот же период аналогичные тенденции отмечались в Кыргызстане.

41. В 90-х годах в странах СНГ доля сектора услуг в ВВП (включая государственные услуги) возросла в Армении, Грузии, Казахстане, Кыргызстане, Республике Молдове и на Украине, в то время как в российской экономике она осталась на прежнем уровне. Доля сектора услуг осталась без изменений также в Азербайджане и Беларуси.

42. В конце предыдущего десятилетия в странах СНГ доля сектора услуг в ВВП была значительно ниже, чем в наиболее передовых странах восточной Европы, даже с учетом в целом весомого сектора государственных услуг (образование, здравоохранение, страхование, администрация и пр.). Она составляла порядка 52-55% ВВП в Российской Федерации, Казахстане и Республике Молдове, 47-49% - в Беларуси и Украине и 35-40% - в Армении, Азербайджане, Грузии, Кыргызстане и Узбекистане.

43. Итак, статистические данные свидетельствуют о том, что в 90-х годах в отличие от тенденций, наблюдавшихся в странах с развитой рыночной экономикой, не для всех стран восточной Европы и СНГ была характерна тенденция к ускоренному росту сектора услуг. В то же время в некоторых странах с переходной экономикой в секторе услуг и ряде его подсекторов все же наблюдались темпы роста, выше средних в реальном выражении. К концу прошлого десятилетия доля сектора услуг составила более половины ВВП в большинстве стран центральной и восточной Европы и была особенно высокой в тех

странах, которые поставили задачу скорейшего вступления в Европейский союз. В регионе СНГ эта доля была в целом ниже, хотя в крупнейших странах этой группы (Казахстан, Россия, Украина) она также приближалась к уровню в 50% ВВП.

V. Товарность услуг и способы их предоставления

44. Товарность услуг в международной торговле можно определить как возможность трансграничного предоставления конечных услуг или промежуточных компонентов в цепочке услуг без пересечения границ поставщиком или потребителем услуг. На долю торговли коммерческими услугами все еще приходится менее 20% объема мировой торговли, что значительно ниже доли услуг в валовых показателях. Одной из причин относительно низкой доли услуг в мировой торговле является невозможность хранения и транспортировки многих услуг. В недавнем прошлом зарубежный спрос на услуги в сочетании с невозможностью их транспортировки из одной страны в другую послужил мощным стимулом для необычайного роста прямых иностранных инвестиций в сектор услуг¹⁰.

45. Как уже отмечалось, быстрое развитие коммуникационных технологий и технологий обработки данных оказало воздействие как на технические, так и на экономические аспекты товарности. Многие конечные и промежуточные продукты сферы услуг, особенно финансовых и бизнес-услуг, стало потенциально возможным транспортировать/передавать на большие расстояния, что заложило техническую основу для трансграничной торговли. Вместе с тем следует отметить, что даже в тех случаях, когда трансграничная торговля является технически возможной и экономически оправданной, могут иметься препятствующие ей факторы в виде правовых норм и распоряжений регулирующих органов.

46. Расширение возможностей для трансграничной торговли услугами привело к снижению потребностей в ПИИ в качестве способа их предоставления. Однако по причинам технического (невозможность хранения и транспортировки) и регламентирующего (неадекватность международной юридической инфраструктуры) характера обычная трансграничная торговля не является единственным методом связи

¹⁰ "Liberalizing International Transactions in Services. A Handbook". (Справочник по либерализации международных операций в сфере услуг), Организация Объединенных Наций, 1994, стр. 14-18.

между покупателем и продавцом услуг. ПИИ по-прежнему являются экономически оправданным методом предоставления услуг в целом ряде отраслей промышленности¹¹.

47. В более широком плане в Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС) различаются четыре способа предоставления, имеющих практическое применение в торговле услугами. Это: трансграничное предоставление, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и присутствие физических лиц.

48. О *трансграничном предоставлении* речь идет, когда услуги поставляются из одной страны в другую. При таком способе, который аналогичен торговле товарами, ни клиент, ни поставщик услуг не пересекают национальных границ (телекоммуникации, финансовые и профессиональные услуги).

49. О *потреблении за рубежом* речь идет, когда услуги предоставляются потребителям, прибывающим из-за рубежа. При таком способе клиент физически пересекает национальные границы, а поставщик нет (типичными случаями являются, в частности, туризм, образование или ремонт транспортных средств за рубежом).

50. О *коммерческом присутствии* речь идет, когда услуги предоставляются через посредство обслуживающих организаций одной страны, созданных на территории другой. При таком способе поставщик услуг в виде организационно оформленного предприятия пересекает национальные границы, а потребитель нет. Будучи на данный момент одним из наиболее важных способов предоставления (особенно в сфере розничной торговли и финансовых услуг), коммерческое присутствие охватывает различные виды прямых иностранных инвестиций.

¹¹ В проведенном министерством торговли США обзоре, посвященном американским компаниям, ПИИ названы преобладающим способом иностранного участия в предоставлении ряда бизнес-услуг в таких областях, как банковское дело, аренда транспортных средств и оборудования, бухгалтерский учет, реклама, юридические услуги, агентства трудоустройства, гостиницы и мотели. В секторах связи, строительства и машиностроения, страхования, компьютерных услуг, франшизинга, образования и медицины, а также кинематографии одинаково велика роль метода торговли и метода инвестиций, и только в секторе услуг воздушного и морского транспорта доминирующая роль принадлежит трансграничной торговле. (Roman Römisch. Trade in Services in the Central and East European Countries. (Торговля услугами в странах Центральной и Восточной Европы. The WIIW Research Reports, No. 274, январь 2001, стр. 81-82).

51. О *присутствии физических лиц* речь идет, когда услуги предоставляются гражданами одной страны на территории другой. При таком способе физические лица пересекают границу с целью предоставления услуг потребителям за рубежом. Типичными примерами являются консультационные и другие бизнес-услуги, требующие задействия высококвалифицированных специалистов¹².

Таблица 1. Торговля услугами в разбивке по способам их предоставления в 1997 году

Способ предоставления	Стоимость (в млрд. долл. США)	Доля (в процентах)
Способ 1: Трансграничное предоставление ¹	890	41,0
Способ 2: Потребление за рубежом ²	430	19,8
Способ 3: Коммерческое присутствие ³ [ПИИ]	820	37,8
Способ 4: Присутствие физических лиц ⁴	30	1,4
Все способы	2 170	100,0

¹ Использованный косвенный статистический показатель: бизнес-услуги, отраженные в платежном балансе (за исключением туризма и поездок).

² Использованный косвенный статистический показатель: туризм и поездки.

³ Использованный косвенный статистический показатель: продукция зарубежных филиалов (оценочные данные валового объема).

⁴ Использованный косвенный статистический показатель: вознаграждение иностранному персоналу (отраженное в сведениях о платежном балансе).

Источник: G.Karsenty (2000) "*Just How Big Are the Stakes?: An Assessment of Trade in Services by Mode of Supply*" (Анализ торговли услугами с разбивкой по способам предоставления. Как велики ставки.)

¹² Секретариат ВТО. "An Introduction to the GATS" (Введение в ГАТС), октябрь 1999 года).

52. По данным недавних оценок, приведенным в таблице 1, в 1997 году на долю обычной трансграничной торговли приходилось около 41% от общего объема продажи услуг за границу по всем четырем каналам. Почти такой же (38%) была доля услуг, предоставлявшихся посредством коммерческого присутствия, выраженная в виде стоимости услуг, предоставлявшихся зарубежными филиалами. Примерно 20% от общего объема составляли услуги, предоставлявшиеся вторым способом (выезд потребителей за рубеж), а доля четвертого способа (присутствие физических лиц в качестве поставщиков услуг) была незначительной (доли процента).

53. Если бы в традиционных статистических сведениях о торговле услугами учитывались третий и четвертый способы, то общий объем продаж за рубеж в стоимостном выражении был бы в 1997 году выше на 820 млрд. долл. США, что довело бы общий объем продажи услуг за рубеж до уровня в 7-8% от мирового ВВП.

VI. Торговля услугами в 90-х годах

1. Общие замечания

54. При анализе тенденций роста международной торговли услугами следует иметь в виду, что соответствующие статистические данные основаны на показателях платежного баланса и отражают лишь первые два способа предоставления услуг, т.е. обычную трансграничную торговлю и потребление услуг за рубежом. Поэтому в данных о трансграничных операциях совокупный объем продаж занижен, поскольку остаются неучтенными услуги, предоставленные через местные филиалы иностранных фирм и через физических лиц.

55. Не менее важен и тот факт, что в отличие от торговли товарами сопоставимые на международном уровне данные об операциях по оказанию услуг имеются лишь в текущих ценах. Это не позволяет надежно определить темпы роста и провести сопоставление с темпами роста и торговли товарами, и ВВП. Оба эти обстоятельства следует в полной мере учитывать при анализе статистических данных о торговле услугами.

56. В течение последнего десятилетия мировой объем экспорта коммерческих услуг в стоимостном выражении возрастал на 6% (в текущих ценах), хотя в 1998-1999 годах темпы роста значительно замедлились (статистические определения см. в таблице 2 и приложении I).

Таблица 2. Мировой экспорт коммерческих услуг в разбивке по основным секторам

	Стоимость			Годовое изменение в процентах			Итоговая процентная доля		
	1990	1998	1999	1990-99	1998	1999	1990	1998	1998
Все коммерческие услуги	783	1 320	1 350	6	1	1	100	100	100
Транспорт	223	310	310	4	-1	1	29	23	23
Поездки	265	430	440	6	0	2	34	33	33
Прочие коммерческие услуги ¹	295	580	600	8	2	1	38	44	44

¹ В прочие коммерческие услуги входят: связь, строительство, страхование, финансовые, ИТ и прочие бизнес-услуги.

В цифрах также отражены данные о комиссионных и гонорарах, а также об индивидуальных услугах, а также услугах в сфере культуры и отдыха.

Источник: Ежегодный отчет о деятельности ВТО за 1999 год, стр. 14; "WTO International Trade Statistics" (Статистический сборник ВТО по международной торговле), 2000, стр. 94, 172.

57. Среди ставших предметом купли-продажи услуг медленнее всего в 90-х годах развивались транспортные услуги, и их доля в общей стоимости мирового экспорта коммерческих услуг упала с 29% в 1990 году до 23% в 1999 году. Рост экспорта услуг, связанных с поездками, примерно соответствовал средним темпам роста (6%), и их доля практически не изменилась (порядка одной трети). И наконец, экспорт "прочих коммерческих услуг", которые включают разнообразные услуги в сфере связи, страхования, финансов, информационных технологий и прочие бизнес-услуги, развивался темпами, значительно превосходящими средний уровень. В стоимостном выражении их объем возрастал на 8% в год, а их доля в общем объеме экспорта увеличилась с 38% в 1990 году до 44% в 1999 году.

58. В 1990 годах наиболее быстрым был прирост экспорта коммерческих услуг в текущих ценах в Соединенных Штатах и Канаде (в среднем 8,1%). В странах западной Европы эти темпы были значительно ниже (4,9%). В то же время в этом регионе годовой

рост сектора услуг опережал темпы развития экспорта товаров (4,1% в номинальном выражении), чего нельзя сказать о Канаде и Соединенных Штатах¹³.

59. Основными экспортерами и импортерами коммерческих услуг являются страны с развитой рыночной экономикой (см. таблицу 3). В конце предыдущего десятилетия доля Западной Европы, Соединенных Штатов и Японии в мировом экспорте услуг составляла 71%, а в их мировом импорте - 67%.

Таблица 3. Рост объемов мировой торговли коммерческими услугами в стоимостном выражении по отдельным регионам (1999 год)

	Экспорт						Импорт					
	Стоимость			Годовое изменение в процентах			Стоимость			Годовое изменение в процентах		
	1990	1998	1999	1990-99	1998	1999	1990	1998	1999	1990-99	1998	1999
Все страны мира	783	1 332	1 350	6	1	1	812	1 314	1 345	6	2	2
Северная Америка ¹	151	272	288	7	3	6	125	203	219	6	6	8
Западная Европа	416	645	640	5	7	-1	392	604	609	5	9	1
Европейский Союз (15)	370	574	574	5	7	0	350	559	561	5	9	0
Япония	41	62	60	4	-9	-2	84	111	114	3	-9	3

¹ За исключением Мексики.

Источник: WTO International Trade Statistics 2000, стр. 172-177 и стр. 18.

60. Вместе с тем в 90-х годах наблюдалась тенденция к сокращению совокупной доли указанных основных стран с рыночной экономикой в общем объеме торговли коммерческими услугами (в 1990 году она составляла более 75% по экспорту и 71% по импорту). Это сокращение удельного веса развитых стран в мировом экспорте коммерческих услуг во многом объясняется относительно низкими темпами роста экспорта в этой области в странах западной Европы и - в меньшей степени - в Японии.

¹³ ВТО, "International Trade Statistics" (Статистика международной торговли), 2000, стр. 8.

Доля западной Европы сократилась с 53% в 1990 году до примерно 47% в 1999 году, тогда как доля Соединенных Штатов имела тенденцию к росту (с порядка 17% до 19%).

61. Аналогичная картина наблюдается и в импорте, где доля западной Европы и Японии сократилась соответственно с 48 до 45% и с 10 до 8%. И в данном случае американские импортеры добились увеличения своей доли с 12 до 13 с лишним процентов.

62. В целом развитые страны с рыночной экономикой (за исключением Японии) являются чистыми экспортерами коммерческих услуг. Превышение экспорта над импортом особенно заметно в Соединенных Штатах, где на годовой основе оно недавно составило более 70 млрд. долл. США; в странах западной Европы экспорт и импорт коммерческих услуг более сбалансированы.

63. И для западноевропейских стран, и для Соединенных Штатов торговля коммерческими услугами по-прежнему является экономически менее значимой, чем торговля товарами. В 1999 году в странах западной Европы экспорт коммерческих услуг в стоимостном выражении составил около 7% ВВП, в то время как экспорт товаров - около 26%. В Соединенных Штатах соответствующие показатели составили менее 3% и 7,5%. Эта разница говорит об обширном резерве роста торговли услугами в будущем и свидетельствует о необходимости предпринять международные усилия по созданию адекватной инфраструктуры регулирования в расчете на такой рост.

2. Страны с переходной экономикой

64. Сбор статистической информации по торговле услугами в соответствии с международными стандартами во многих европейских странах с переходной экономикой только начинается, и в ней зачастую имеются значительные пробелы. Вследствие этого статистическая информация, собранная Всемирной торговой организацией, не содержит по этим странам данных о торговле по отдельным секторам услуг.

65. Во второй половине 90-х годов доля стран восточной и центральной Европы и СНГ в мировом объеме экспорта и импорта коммерческих услуг была относительно невелика, колеблясь в пределах 3-4% без четкой тенденции к повышению или понижению.

66. В группе европейских стран с переходной экономикой наблюдается высокая страновая концентрация торговли коммерческими услугами (см. таблицу 1 приложения II). В 1998 году на долю пяти стран приходилось полных три четверти общего объема экспорта коммерческих услуг из стран с переходной экономикой (Российская Федерация - 23%, Польша - 20%, Чешская Республика - 14%, Венгрия - 11%

и Украина - 7%). В случае импорта уровень концентрации был почти столь же высок. В 1998 году более трети услуг, импортированных странами с переходной экономикой, приходилось на долю России, 14% было импортировано Польшей, 12% и 9% - соответственно Чешской Республикой и Венгрией и около 5% - Украиной.

67. Несмотря на сравнительно скромную долю в общем объеме мировой торговли услугами, экспорт и импорт услуг в процентном отношении к ВВП во многих странах центральной и восточной Европы составлял внушительную цифру. В Болгарии, Венгрии, Словакии, Словении и Чешской Республике ежегодный экспорт и импорт услуг был на уровне 8-13% от ВВП (при этом экспорт и импорт товаров составлял 35-50% ВВП). В Польше, Российской Федерации и Румынии эта доля была ниже, но также довольно существенна - порядка 4-6% ВВП (по сравнению с 20-28% применительно к торговле товарами)¹⁴.

68. Из вышеприведенных данных следует, что в некоторых центральноевропейских странах доля экспорта услуг в стоимостном выражении в общем объеме ВВП приближается к средним показателям по западной Европе, а возможно, даже и превышает их (см. выше). Этот высокий показатель позволяет сделать вывод, что поступления от экспорта услуг могут выступать немаловажным источником средств для структурной перестройки экономики соответствующих стран.

69. Сопоставление объемов торговли товарами и услугами дает основание говорить о возможности более широкого использования масштабов торговли услугами в странах с переходной экономикой.

70. В конце прошедшего десятилетия экспорт коммерческих услуг равнялся приблизительно 22% стоимостного объема товарного экспорта европейских стран с переходной экономикой (см. таблицу 2 в приложении II). Этот показатель был ниже среднемирового уровня (24%) и значительно ниже соответствующих показателей по странам западной Европы и Соединенным Штатам: для них объем торговли коммерческими услугами в стоимостном выражении составил соответственно 27 и 36% от экспорта товаров. Аналогичная доля по импорту (19% в 1999 году) была ниже средних показателей по всем странам мира (23%) и по западной Европе (25%), но выше, чем по Соединенным Штатам (17%).

¹⁴ Roman Römisch. "Trade in Services in the Central and East European Countries" (Торговля услугами в странах Центральной и Восточной Европы). The WIIW Research Reports, No. 274, январь 2001 года, стр. 107-122.

71. Итак, можно отметить, что по сравнению с торговлей товарами объем экспорта коммерческих услуг европейскими странами с переходной экономикой не столь велик, как в странах с развитой рыночной экономикой. В пропорциональном выражении их потребление импортируемых услуг также скромнее - по крайней мере в сопоставлении с соответствующими показателями по их западноевропейским соседям.
72. Эта обобщенная картина, впрочем, не дает представления о значительном разбросе в рамках группы стран с переходной экономикой. В 1999 году страны центральной и восточной Европы экспортировали коммерческих услуг на сумму приблизительно в 27% от объема их экспорта товаров, а по Балтийским государствам соответствующая доля составляла уже 47%. При этом страны СНГ, по которым имелись соответствующие статистические данные, экспортировали коммерческих услуг на сумму всего лишь в 13,5% от объема их товарного экспорта.
73. Страновой анализ показывает, что низкие показатели соотношения экспорта услуг и товаров по СНГ в значительной мере объясняются низкими показателями по Российской Федерации и - в меньшей степени - по Казахстану и Кыргызстану. Применительно к ряду других стран СНГ вышеуказанное соотношение было значительно выше средних показателей по СНГ.
74. Что касается импорта, то в конце предыдущего десятилетия картина была противоположной: в 1999 году Балтийские государства и страны центральной и восточной Европы импортировали услуг на сумму приблизительно в 19 и 17% от объема их товарного экспорта, в то время как соответствующий показатель по странам СНГ составил 24%. В рамках этой последней группы наиболее последовательными потребителями коммерческих услуг, предоставленных из-за рубежа, оказались Российская Федерация, Казахстан и Азербайджан.
75. Итак, в сравнении со стоимостным объемом экспорта товаров цифры экспорта коммерческих услуг из стран центральной и восточной Европы и Балтии приблизительно аналогичны показателям по Западной Европе. При этом те же страны импортируют услуги в пропорционально меньшем объеме.
76. В противоположность этому динамика торговли стран СНГ характеризуется иными тенденциями. По сравнению с экспортом товаров в странах этой группы, и особенно в Российской Федерации, экспорт коммерческих услуг развит в меньшей степени. В то же время страны СНГ, как правило, импортируют услуги в большем объеме, чем их западные соседи.

77. Этот вывод подтверждается анализом баланса торговли услугами. Во второй половине 90-х годов европейские страны с переходной экономикой в совокупности превратились в чистых экспортеров коммерческих услуг. Значительное положительное сальдо в этой области торговли наблюдается в первую очередь в странах, стремящихся к скорейшему вступлению в Европейский союз (Польша, Венгрия, Чешская Республика, Словения). Этот активный баланс позволяет данным странам частично компенсировать дефицит в торговле товарами.

78. В регионе же СНГ большинство стран в тот же период были чистыми импортерами услуг, причем значительный дефицит в этой области торговли был характерен, в частности, для Российской Федерации. В то же время из крупных стран СНГ, по которым имеются соответствующие сведения, Беларусь и Украина выделялись как устойчивые чистые экспортеры коммерческих услуг.

79. Что касается торговли по секторам индивидуальных услуг, то в 90-х годах страны центральной и восточной Европы были чистыми экспортерами услуг в области транспорта и поездок (в основном в связи с туризмом), которые зачастую, с одной стороны, характеризуются большой трудоемкостью, а с другой - зависимостью от природных факторов (определяется богатство природы). В то же время в прошедшем десятилетии в странах центральной и восточной Европы наблюдался дефицит в торговле услугами, оказываемыми предприятиями (финансовые услуги, страхование, компьютеризация и информация, а также прочие бизнес-услуги), где требуется хорошая капитальная база и высокая насыщенность квалифицированными кадрами.

80. До начала процесса перехода в бывших странах – членах Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) не было опыта, да и потребности в таких услугах. Однако в процессе перехода спрос на бизнес-услуги как со стороны местных компаний, так и со стороны прямых иностранных инвесторов возрастал, и удовлетворялся такой спрос главным образом за счет импорта. С 1990 года по мере поступательного развития переходного процесса возросла конкурентоспособность местных поставщиков услуг, что было следствием реструктуризации, передачи ноу-хау посредством прямых иностранных инвестиций (например, в случае банковского сектора в Венгрии и сектора страхования в Польше) и сотрудничества в других формах. В результате в странах центральной и восточной Европы возникла тенденция к сокращению дефицита "прочих бизнес-услуг".

81. Хотя соответствующие данные имеются не по всем странам СНГ, цифры по Российской Федерации за 1993-1998 годы говорят о наличии дефицита во всех

подсекторах торговли услугами, включая транспорт и связь¹⁵. Дефицит в торговле услугами в области поездок можно объяснить отсутствием необходимой инфраструктуры, способной удовлетворять потребностям туристов из развитых стран мира (в этом туристическая индустрия России имеет немало общего с другими странам СНГ). В то же время дефицит по "прочим бизнес-услугам" свидетельствует о серьезном отставании в развитии инфраструктур бизнеса в России по сравнению с развитыми странами с рыночной экономикой (и, возможно, с некоторыми из бывших стран СЭВ), аналогичном тому отставанию, которое наблюдалось в странах центральной и восточной Европы на первых этапах процесса перехода в начале 90-х годов.

82. Итак, имеющиеся статистические данные свидетельствуют о том, что в конце 90-х годов доля стран с переходной экономикой в мировом объеме торговли услугами была относительно невелика. В то же время в стоимостном выражении эта доля была немалой в сопоставлении как с объемом торговли товарами, так и с ВВП этих стран. Торговля услугами особенно широко развита в наиболее передовых странах центральной и восточной Европы, где ее экономический вес сопоставим со странами западной Европы, в частности входящими в состав Европейского союза. Некоторые страны с переходной экономикой (Венгрия, Польша, Словения, Чешская Республика) превратились в устойчивых чистых экспортеров услуг, обладающих сравнительными преимуществами в тех секторах услуг, где требуется неквалифицированная рабочая сила, энергоресурсы и обеспеченность природными богатствами (транспорт, туризм, некоторые виды услуг, связанных со строительством). В то же время в конце предыдущего десятилетия эти страны были чистыми импортерами услуг, оказываемых предприятиями предприятиям, где требуются высококвалифицированные специалисты, хотя дефицит в этом виде торговли имел тенденцию к сокращению.

83. В основных странах СНГ торговля услугами является значительно менее развитой как в сопоставлении с торговлей товарами, так и в процентном отношении к ВВП. В то время как некоторые из государств, входящих в эту группу (Беларусь, Украина), во второй половине 90-х годов имели положительный баланс в торговле услугами, другие, в том числе Казахстан и Российская Федерация, были крупными чистыми импортерами услуг. Хотя данные по секторам имеются не по всем государствам СНГ, статистика по России свидетельствует о том, что за исключением сектора транспорта и связи во второй половине 90-х годов в этой стране наблюдался дефицит по всем видам торговли услугами, включая стратегические бизнес-услуги. Относительное отставание торговли услугами, и в

¹⁵ Там же, стр. 22-36.

частности услугами, ориентированными на производителя, говорит о низком уровне развития инфраструктуры бизнеса в России (и, вероятно, также в других странах СНГ) и об обширном резерве для продолжения рыночных реформ.

* * *

Библиография

Бюро экономического анализа. Тенденции и перспективы развития страхования в России. Москва, 1999

HINDLEY, B. (1999), "Internationalisation of Financial Services: A Trade-Policy Perspective", working paper, The Institute for Economic Affairs, London.
<http://www.iea.org.uk/issucpages/tint.htm#pubs>

HOEKMAN, B.; MATTOO, A. (1999), "Services, Economic Development and the Next Round of Negotiations on Services", World Bank, November 1999.
<http://wwwLworldbank.org/wbiep/trade/videoconf/ServMattooHock.pdf>

HUFBAUER, G.; WARREN, T.(1999), "The Globalization of Services: What Has Happened? What Are the Implications?", Institute for International Economics, October 1999.
<http://207.238.152.36/CATALOG/WP/1999/99-12.pdf>

KARSENTY, G. (1999), "Just How Big Are the Stakes?; An Assessment of Trade in Services by Mode of Supply", доклад, представленный на конференции по либерализации торговли "Услуги 2000: новые направления развития торговли услугами", Вашингтон, 1-2 июня 1999 года

OECD (2000), "The Service Economy", Business and Industry Policy Forum Series, Paris.
<http://www.oecd.orR/dsti/sti/industi-y/indcomp/act/services.pdf>

OECD (1999), "Strategic Business Services", Paris 1999.

Oxford Analytica Brief (2000), " International: Negotiating Services", November 7, 2000:3

Romisch, R(2001), "Trade in Services in the Central and East European Countries". The WIIW Research Reports, No. 274, January 2001

Документ ЕЭК ООН "Форум по электронной торговле: развитие инфраструктуры Интернета в странах с переходной экономикой. Обзор" (TRADE/2000/18 и добавление, а также документ TRADE/2000/19)

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) совместно с Всемирным банком (1994 год), "Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook", New York and Geneva. (UNCTAD/DTCI/7)

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) совместно с Всемирным банком (1994 год), "The Tradability of Banking Services: Impact and Implications", Geneva (ST/CTC/168, Current Studies Series A, No. 27)

Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) (1997 год), "Пути и средства улучшения возможностей для расширения экспорта товаров и услуг из развивающихся стран", доклад секретариата ЮНКТАД (TD/B/COM.1/13, 2 сентября 1997 года)

WHICHARD, O. (1999), "Measurement, Classification, and Reporting of Services Activities: An International Perspective", World Bank, November 1999.

http://www1.worldbank.org/wbiep/trade/papers_2000/Congress.pdf

World Bank, "World Development Indicators (WDI) database",

<http://devdata.worldbank.org/data-query/>

WTO (1998), "Annual Report 1998", Geneva.

http://www.wto.org/english/res_e/anrep_t/anre98_e.pdf

WTO (1999), "Annual Report 1999", Geneva.

http://www.wto.orfi/english/res_e/anrep_e/anre99_e.pdf

WTO Council for Trade in Services (1997), "Economic Effects of Services Liberalization", справочная записка, подготовленная секретариатом (S/C/W/26, 7 октября 1997 года (97-4342)). http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/scw26_e.wpf

WTO (2000), "International Trade Statistics 2000", Geneva.

http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/stat_toc_e.htm

WTO Council for Trade in Services (1999), "An Introduction to GATS", справочная записка, подготовленная секретариатом, октябрь 1999 года.

http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gsintr_e.doc

Приложение I

Определения, относящиеся к торговле услугами

1. Экспорт и импорт

Данные об экспорте (кредит) и импорте (дебет) коммерческих услуг выведены на основе статистических данных о международных операциях в области услуг, фигурирующих в статистике платежного баланса, представленной Международным валютным фондом (МВФ). Они соответствуют концепциям, определениям и классификации, изложенным в четвертом (1977 год) или пятом (1993 год) издании *Руководства по платежному балансу* МВФ. Данные по странам или территориям, не представляющим информации МВФ, взяты из национальной статистической информации (например, Гонконг (Китай), Макао и Тайбэй). Оценочные варианты взамен отсутствующих данных главным образом основаны на сведениях национальной статистики.

2. Определение коммерческих услуг

Согласно пятому изданию *Руководства по платежному балансу* (РПБ5), счет текущих операций разбивается на следующие статьи: *товары, услуги* (включая *государственные услуги некоммерческого характера*), *доход* (доход от инвестиций и вознаграждение работникам) и *текущие трансферты*. Категория *коммерческих услуг* в настоящем докладе определяется как равнозначная *услугам* за вычетом *государственных услуг некоммерческого характера*. *Коммерческие услуги*, в свою очередь, подразделяются на *транспорт, поездки и прочие коммерческие услуги*. К сфере *транспорта* относятся все транспортные услуги (морской, воздушный и прочие виды транспорта, включая сухопутный транспорт, внутренний водный транспорт, космические перевозки и трубопроводы), предоставляемые резидентами одной страны резидентам другой и связанные с перевозкой пассажиров, товаров (фрагт), арендой (чартер) транспортных средств с экипажем, а также связанные с этим обеспечение и вспомогательные услуги.

Понятием *поездки* охватываются товары и услуги, приобретаемые частными лицами, совершающими поездки в медицинских, образовательных или иных целях, а также лицами, совершающими поездки в деловых целях. В отличие от других услуг эта категория охватывает не конкретный вид услуг, а целый набор товаров и услуг, потребляемых путешествующими лицами. К числу наиболее распространенных товаров и

услуг этой категории относятся жилье, продукты питания и напитки, развлечения и средства транспорта (в посещаемой стране), подарки и сувениры.

Категория *прочих коммерческих услуг* соответствует следующим элементам, определяемым в РПБ5:

- *услуги связи* (телекоммуникации, услуги почтовой и курьерской служб);
- *строительные услуги;*
- *страховые услуги;*
- *финансовые услуги;*
- *компьютерные и информационные услуги* (включая услуги информационных агентств);
- *роялти и лицензионные отчисления*, охватывающие выплаты и поступления за пользование неосязаемыми нефинансовыми активами и имущественными правами, такими, как патенты, авторские права, торговые знаки, производственные процессы и франшизы;
- *прочие бизнес-услуги*, включающие услуги, связанные с торговлей, операционную аренду (прокат), а также различные деловые, профессиональные и технические услуги, например, юридического характера, в области бухгалтерского учета, консультаций по вопросам управления, отношений с общественностью, рекламы, изучения конъюнктуры рынка и опроса общественного мнения, НИОКР, архитектурного обеспечения, конструирования и прочие технические услуги в сфере сельского хозяйства, горной добычи и обработки на месте; а также
- *индивидуальные услуги, услуги в сфере культуры и отдыха*, в том числе аудиовизуальные услуги.

3. Охват и сопоставимость

Хотя в последние годы наблюдались позитивные сдвиги с точки зрения охвата и сопоставимости данных о торговле услугами, регистрируемые данные о торговле по различным странам все еще недостаточно сопоставимы и допускают серьезные искажения.

Во-первых, в некоторых странах не проводится сбор статистических сведений по некоторым категориям услуг.

Во-вторых, некоторые операции в области услуг просто не регистрируются. В отчетности центральных банков не учитываются операции, в которых не задействованы финансовые посредники. При проведении опросов зачастую не обеспечивается полного охвата торговых предприятий. Особенно серьезной проблемой является то, что услуги, предоставляемые в электронной форме, зачастую не регистрируются, особенно когда операции осуществляются внутри многонациональных корпораций.

В-третьих, порой статистическая отчетность представляется на основе нетто-, а не брутто-показателей, что часто является следствием компенсационных договоренностей, подобных тем, что действуют в сфере услуг железнодорожного транспорта или связи.

В-четвертых, вовсе не обязательно, что дополнительные источники, откуда черпается информация о странах, не входящих в число членов МВФ, используют концепции и определения, принятые в МВФ.

В-пятых, неверная классификация операций может приводить к занижению объема коммерческих услуг, что происходит, когда операции по услугам регистрируются по статьям доходов, переводов или торговли товарами, а не торговли услугами, или, наоборот, к завышению объема коммерческих услуг, что имеет место в тех случаях, когда операции по статьям доходов, переводов или официальных операций отражаются как частные услуги.

Использование РПБ5 позволит со временем повысить сопоставимость данных по странам. Вместе с тем, ввиду постепенности введения этих усовершенствований, они в ряде случаев влекут разрывы в рядах данных. В РПБ4 и РБП5 по-разному проводится грань между товарами и услугами, а также между отдельными компонентами коммерческих услуг. Тому можно привести несколько примеров:

- в РПБ5 большая часть операций по обработке проводится по статье *товаров* на валовой основе, тогда как в РПБ4 - к категории услуг относится только стоимость вознаграждения, выплачиваемого за обработку;
- в РПБ5 товары, закупаемые в портах, например топливо и провиант, отнесены к категории *товаров*, а в РПБ4 к категории услуг (*транспорт*);
- в РПБ4 объем страховых услуг, как правило, оценивается по величине чистых премий, определяемые как объем премий за вычетом суммы возмещений, в то время как в БМП5 понятие *страховых услуг* отражает "обычную" плату за услуги, т.е. плату за административные услуги и часть дохода; остальная часть чистых премий или фактических премий за риск отражается по статье текущих переводов или по финансовому счету в случае страхования жизни; кроме того, в РПБ4 страхование фрахта включается в категорию транспорта, а в РПБ5 - в категорию страховых услуг; и
- в РПБ4 расходы сезонных или приграничных работников включены в категорию доходов рабочей силы, а в РПБ5 - в категорию поездок.

Источник: WTO, "International Trade Statistics", 2000, p. 212-213.

Приложение II – Статистические таблицы

Таблица 1. Торговля коммерческими услугами в странах с переходной экономикой (млрд. долл.)

	Экспорт						Импорт					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Страны с переходной экономикой, всего	34313	46794	54172	53592	54263	47355	34521	45832	46756	47215	47908	42660
Центральная и восточная Европа												
Албания	79	94	123	52	83	253	128	98	134	93	119	152
Болгария	1257	1431	1366	1307	1766	1756	1246	1278	1246	1157	1398	1465
Чешская Республика	5120	6638	8071	7033	7366	6807	4685	4860	6198	5305	5665	5624
Венгрия	3046	5122	5920	5684	5881	5608	2875	3542	3446	3404	4082	4188
Польша	6655	10637	9786	8969	10890	9961	3746	7008	6314	5681	6559	7622
Румыния	1023	1476	1552	1500	1192	1342	1166	1801	1924	1899	1838	1753
Словацкая Республика	2221	2378	2060	2151	2275	2058	1549	1800	1997	2062	2272	1797
Словения	1802	2012	2117	2032	2045	1947	1034	1010	1112	1376	1409	1439
БЮР Македония	128	147	151	127	130	...	225	230	251	289	300	266
Итого	21331	29935	31146	28855	31628	29732	16654	21627	22622	21266	23642	24306
Балтийские государства												
Эстония	508	868	1100	1314	1476	1486	331	420	525	649	814	829
Латвия	651	718	1121	1027	1103	1026	211	225	703	637	717	628
Литва	322	482	786	1020	1096	1083	266	457	639	850	816	747
Итого	1481	2068	3007	3361	3675	3595	808	1102	1867	2136	2347	2204
СНГ												
Армения	12	27	75	97	118	132	41	52	129	157	175	171
Азербайджан	...	166	139	332	320	297	433	714	692	...
Беларусь	251	466	907	919	870	...	197	276	330	354	431	...
Грузия	278	335	...
Казахстан	...	535	674	842	904	933	...	776	928	1124	1154	1104
Кыргызстан	33	39	31	40	58	...	69	193	247	169	177	...
Республика Молдова	33	144	111	130	117	105	74	204	170	191	191	156
Российская Федерация	8425	10568	13283	14079	12373	9087	15140	19971	18405	18836	16219	12427
Украина	2747	2846	4799	4937	3922	3771	1538	1334	1625	2268	2545	2292
Итого		14791	20019	21376	18960	14028		23103	22267	23813	21919	16150
Для справки:	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Все страны мира	1035400	1187500	1269800	1321900	1331600	1350000	1030200	1187600	1253700	1291000	1313700	1345300
Соединенные Штаты	180562	197161	215703	234834	239957	253358	119588	129264	137581	152952	165827	180415
Западная Европа	492800	565100	589100	601600	644700	640100	456900	529100	549900	552700	604300	609300
Европейский союз (15)	441964	506187	529599	535489	573549	574475	424914	491768	509705	510522	558872	561370
Япония	56776	63966	66382	68136	61795	60313	105449	121548	128674	122079	110705	114173

Источник: WTO International Trade Statistics 2000, p. 172-177.

Таблица 2. Торговля коммерческими услугами в странах с переходной экономикой в процентах от объема торговли товарами

	Экспорт						Импорт					
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Страны с переходной экономикой, всего	26,4	28,2	24,9	23,5	24,5	21,6	27,1	28,0	19,9	18,8	19,2	19,2
Центральная и восточная Европа												
Албания	56,4	47,0	57,2	37,1	39,5	93,7	23,3	15,1	14,3	14,8	14,2	12,4
Болгария	31,4	26,7	27,9	26,5	41,1	43,3	27,2	22,6	24,6	23,5	28,1	26,8
Чешская Республика	31,6	30,7	36,8	30,9	28,0	25,3	26,9	19,2	22,4	19,5	19,7	19,5
Венгрия	28,5	39,8	37,7	29,8	25,6	22,4	19,8	22,9	19,0	16,0	15,9	15,0
Польша	38,6	46,5	40,0	34,8	38,6	36,3	16,5	24,1	17,0	13,4	13,9	16,6
Румыния	16,6	18,7	19,2	17,8	14,4	15,8	16,4	17,5	16,8	16,8	15,5	16,9
Словацкая Республика	33,2	27,7	23,3	22,2	21,1	20,1	23,4	20,5	18,0	17,7	17,5	16,0
Словения	26,4	24,2	25,5	24,3	22,6	22,6	14,2	10,6	11,8	14,7	13,9	14,5
БИОР Македония	11,8	12,2	13,2	10,3	9,9	...	15,2	13,4	15,4	16,2	15,7	13,9
Итого	30,9	33,6	33,3	28,7	28,4	26,5	20,2	20,3	18,4	16,3	16,4	17,0
Балтийские государства												
Эстония	69,1	75,2	52,9	44,7	45,6	50,5	26,4	21,3	16,2	14,6	17,0	20,1
Латвия	134,2	103,3	77,6	61,5	60,9	59,5	28,1	20,3	30,3	23,4	22,5	21,3
Литва	37,4	36,8	23,4	26,4	29,5	36,0	25,0	22,9	14,0	15,1	14,1	15,4
Итого	71,2	65,4	43,7	39,7	42,0	46,9	26,3	21,7	18,5	16,7	17,0	18,5
СНГ												
Армения	21,8	27,0	25,9	41,3	53,6	56,2	21,6	15,3	15,1	17,6	19,4	21,4
Азербайджан	...	48,8	22,1	42,6	52,9	69,1	45,1	89,8	64,4	...
Беларусь	26,0	32,9	16,1	12,6	12,3	...	20,8	16,2	4,8	4,1	5,0	...
Грузия	146,3	37,9	...
Казахстан	...	24,4	11,4	13,0	16,6	16,7	...	69,6	21,9	26,1	26,5	30,0
Кыргызстан	28,7	28,9	6,1	6,6	11,3	...	65,7	120,6	29,4	23,8	21,1	...
Республика Молдова	22,0	54,3	14,0	14,9	18,4	22,3	41,1	78,5	15,9	16,3	18,6	27,4
Российская Федерация	16,4	16,7	15,0	15,9	16,7	12,2	41,7	46,4	26,7	25,6	27,4	30,2
Украина	63,2	47,9	33,3	34,7	31,0	32,6	56,1	25,4	9,2	13,2	17,3	19,3
Итого	19,6	20,1	17,1	17,9	18,7	14,1	40,5	44,0	21,8	22,0	24,0	24,1
Для справки:	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Все страны мира	24,4	23,4	23,8	23,9	24,5	24,0	23,6	22,8	22,7	22,6	23,2	22,9
Соединенные Штаты	35,2	33,7	34,5	34,1	35,2	36,4	17,4	16,8	16,7	17,0	17,6	17,0
Западная Европа	27,3	25,5	25,7	26,4	27,3	27,2	25,3	23,9	24,1	24,3	25,1	25,2
Европейский союз (15)	26,5	24,7	25,0	25,4	26,1	26,3	25,5	24,2	24,4	24,5	25,3	25,1
Япония	14,3	14,4	16,2	16,2	15,9	14,4	38,3	36,2	36,9	36,0	39,5	36,7

Источник: WTO International Trade Statistics 2000, p. 172-177.